CANADEXPORT

www.canadexport.gc.ca

Volume 23 > Numéro 19
15 novembre 2005

DANS CE NUMÉRO > MANIFESTATIONS COMMERCIALES À HONG KONG >

Dévoilement de la Stratégie sur la porte d'entrée du Pacifique

Vancouver > Le 21 octobre, le gouvernement du Canada a dévoilé le détail de la Stratégie sur la porte d'entrée du Pacifique. Cette stratégie vise à favoriser la prospérité du Canada et à affermir sa position commerciale internationale en développant davantage la porte d'entrée du Pacifique.

Le port de Vancouver a enregistré un trafic de plus de 73 millions de tonnes en 2004.

La stratégie affectera jusqu'à 590 millions de dollars à des mesures et des projets bien précis touchant le développement de l'infrastructure de transport, la mise en place de services frontaliers plus sûrs et plus efficaces ainsi que le renforcement des liens avec l'Asie-Pacifique.

La porte d'entrée du Pacifique est un réseau multimodal d'infrastructures de transport axé sur le commerce avec l'Asie. Ce réseau est constitué de biens de propriété publique ou privée étroitement liés, dont des ports, des aéroports, des voies ferrées et des routes. L'évolution des échanges engendrée par l'éclosion des marchés asiatiques devrait entraîner une croissance importante du trafic à la porte d'entrée du Pacifique. D'ici 2020, le nombre de conteneurs arrivant par les ports de la Colombie-Britannique devrait augmenter de près de 300 %. La valeur de ces échanges en 2020 devrait atteindre 75 milliards de dollars contre 35 milliards à l'heure actuelle.

« L'expansion de nos relations commerciales est essentielle à notre prospérité collective et à

voir page 2 - Porte d'entrée du Pacifique

Faire des affaires au Botswana : débouchés et conseils

Le Botswana est un pays vaste, aride et peu peuplé avec ses 1,8 million d'habitants. Pourtant, il affiche l'une des croissances économiques les plus rapides parmi les pays en développement : un peu plus de 7 % en moyenne au cours des deux dernières décennies.

Climat d'affaires du secteur privé

Dans le but d'attirer l'investissement étranger direct, le Botswana a longtemps fixé des taux d'imposition comptant parmi les plus faibles d'Afrique australe, en plus d'offrir des incitatifs généreux, notamment des programmes d'injection de capitaux propres. Le climat d'affaires du Botswana est aussi très propice au commerce et se caractérise par un vaste système de transport urbain et interurbain, des réseaux de télécommunications et d'approvisionnement électrique performants, des mesures assurant le respect du droit des contrats et un système financier efficace. Afin de favoriser la création d'emplois et de réduire la pauvreté, le gouvernement s'efforce également d'habiliter les citoyens, entre autres en accordant la préférence aux entreprises nationales dans les marchés publics et en réservant certains contrats aux entreprises appartenant à des citoyens du pays.

L'économie botswanaise est généralement bien gérée, comme l'attestent diverses agences internationales de classement. Selon le « Global Competitiveness Report 2004-2005 » du World Economic Forum, le Botswana occupe le 45e rang dans le monde et le 2e rang en Afrique (après l'Afrique du Sud) pour l'importance de sa croissance. Selon le rapport « La pratique des affaires en 2005 : Éliminer les obstacles à la croissance » publié récemment par la Banque mondiale, le Botswana compte parmi les

voir page 3 - Commercer avec le Botswana

Commerce international Canada | International Trade Canada

Canada

2007-01893/

La Corée accueille le Sommet de l'APEC 2005

Busan, Corée du Sud > Du 15 au 19 novembre, le Canada et les 20 autres pays membres de la Coopération économique de la zone Asie-Pacifique (APEC) se réuniront à Busan, en Corée, à l'occasion du sommet annuel de l'APEC. À titre d'hôte du sommet de 2005, la Corée a choisi le thème qui orientera les discussions pour toute l'année : « Vers une communauté : Répond au défi — Fait face au changement ».

En tant que membre fondateur de l'APEC, le Canada participe aux activités de l'organisme depuis sa création en 1989. Depuis lors, le Canada a toujours été très actif au sein des divers comités et groupes de travail de l'APEC, prenant part à l'élaboration du programme de l'organisme et faisant inscrire des sujets d'intérêt pour les Canadiens à l'ordre du jour des réunions annuelles des ministres et des dirigeants. Il a apporté aux pays membres de l'APEC son aide et son savoir-faire, notamment en matière de politique commerciale et de contre-terrorisme.

En participant au Sommet de l'APEC 2005, le Canada vise principalement à mettre de l'avant les principaux intérêts afférents à sa politique commerciale, notamment en appuyant l'OMC dans les négociations du cycle de Doha. Il veille également à atteindre ses objectifs régionaux en matière de politique commerciale et à rendre l'Asie-Pacifique plus accessible aux entreprises canadiennes en favorisant le commerce, la transparence et la lutte contre la corruption.

Les efforts déployés en vue de soutenir les activités de l'OMC revêtiront une importance particulière cette année pour les dirigeants et les ministres intervenant au sein de l'APEC, étant donné que la 6e Conférence ministérielle de l'OMC aura lieu à Hong Kong en décembre, tout juste après le sommet de l'APEC. À cet égard, l'APEC constitue un forum au sein duquel on peut favoriser l'avancement des négociations de l'OMC et accroître la capacité des économies en développement de comprendre leurs intérêts commerciaux et leurs obligations découlant de l'OMC et de prendre les mesures qui s'imposent à lumière de ces intérêts et obligations.

À l'occasion du sommet de cette année, le Canada s'emploiera en outre à promouvoir le développement du secteur privé en Asie-Pacifique en soutenant des mesures politiques commerciales favorables aux PME, en renforçant l'infrastructure juridique des économies en développement et en réduisant le fossé numérique.

Renseignements : www.apec.gc.ca (le Canada et l'APEC) ou www.apec2005.org (Sommet de l'APEC 2005).

Porte d'entrée du Pacifique (suite de la page 1)

notre sécurité économique, a déclaré le ministre du Commerce international Jim Peterson. Nul doute que la porte d'entrée favorisera l'afflux d'investissements et l'expansion du commerce avec les grandes puissances émergentes comme la Chine et l'Inde ainsi qu'avec l'Asie du Nord-Est. »

« Nous prenons des mesures pour renforcer la position de la Colombie-Britannique en tant que porte d'entrée internationale concurrentielle pour les transports, a déclaré le ministre de l'Industrie et cominstre principal responsable de la Colombie-Britannique David L. Emerson. Nous collaborerons avec la province afin de régler la question de la congestion routière qui nous empêche d'offrir à la Chine, à l'Inde et aux autres pays de l'Asie-Pacifique un réseau commercial fluide et sans égal. »

La croissance des marchés en émergence comme ceux de l'Inde et de la Chine constitue pour nous une priorité nationale dans la mesure où il nous faudra accroître l'efficacité de la porte d'entrée du Pacifique et veiller à ce que l'économie canadienne en profite pleinement. Pour ce faire, nous devons adopter une approche intégrée en ce qui a trait à une vaste gamme de dossiers interreliés, notamment l'amélioration de l'infrastructure de transport. Voilà donc le défi et la priorité auxquels la Stratégie canadienne sur la porte d'entrée du Pacifique entend s'attaquer.

Renseignements : site Web de Transports Canada (www.tc.gc.ca).

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires
Also available in English.
ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

RÉDACTION
Yen Le, Aaron Annable, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7104
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, envoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40026027

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à : *CanadExport* (BCS)
225, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Commercer avec le Botswana - suite de la page 1

20 pays du monde où la pratique des affaires est la plus facile et se classe au 1er rang parmi les pays en développement à cet égard.

Débouchés

L'économie du Botswana dépend fortement de l'industrie diamantaire. Depuis quelques années, le gouvernement s'efforce de développer d'autres secteurs de l'économie. Le secteur privé botswanais est en croissance, et l'industrie qui progresse le plus rapidement est celle des technologies d'information et de communication (TIC). Le gouvernement du Botswana prévoit allouer plus de 280 millions de dollars à cette industrie au cours des 5 prochaines années et constitue actuellement le plus important consommateur de produits et services de TIC au pays.

Les principaux obstacles à la conduite des affaires au Botswana sont la petite taille du marché et la vive concurrence livrée par l'Afrique du Sud du fait de sa proximité et des prix concurrentiels qu'elle pratique. Nombre d'entreprises sud-africaines possèdent des filiales au Botswana et profitent ainsi d'un avantage concurrentiel. Comme le gouvernement du Botswana veut favoriser le développement des entreprises nationales et des exportations, les entreprises canadiennes auront avantage à établir des usines au Botswana.

Sites Web utiles :

- **Ambassade du Canada au Zimbabwe**
  www.infoexport.gc.ca/zw
- **Botswana Development Corporation**
  www.bdc.bw
- **Botswana Export and Development Investment Agency**
  www.bedia.co.bw
- **Development Gateway Market**
  www.dgmarket.com
- **Government of Botswana**
  www.gov.bw
- **Public Procurement and Asset Disposal Board**
  www.ppadb.co.bw
- **Ministry of Trade and Industry**
  www.mti.gov.bw

Conduite des affaires au Botswana

Les entreprises canadiennes gagneront à faire affaire avec des partenaires botswanais, sinon elles ne seront pas autorisées à répondre aux appels d'offres gouvernementaux. Il convient toutefois de faire preuve de prudence : les entreprises botswanaises recherchent habituellement un soutien financier pour accroître ou améliorer leurs propres activités. Les possibilités de transferts de technologies et de compétences sont des facteurs clés dont le gouvernement tiendra compte au moment d'évaluer les soumissions reçues. L'infrastructure de communication du pays est convenable, mais les entreprises doivent être disposées à attendre un certain temps avant de recevoir des réponses à leurs communications. Elles devront appeler fréquemment pour assurer un suivi. Il est aussi important de se rendre sur place et, si possible, d'apporter des échantillons des produits offerts aux clients potentiels.

C'est l'industrie des TIC qui offre les débouchés les plus prometteurs : les entreprises canadiennes, particulièrement celles qui font affaire avec un partenaire botswanais, pourront offrir leurs produits et services de TIC sur ce marché. La majorité des appels d'offres sont publiés sur le site Web du gouvernement. On remet actuellement en état les aéroports établis au Botswana, et la fourniture de technologies est un domaine dans lequel les entreprises canadiennes peuvent livrer concurrence. Il convient de noter que le gouvernement du Botswana est le principal consommateur de produits et services, qu'il finance la majorité des projets et qu'il respecte les délais de paiement. L'industrie minière recèle de nombreuses possibilités d'investissement en ce qui a trait à la fourniture de matériel, mais les entreprises canadiennes qui voudront tirer parti de ces possibilités devront faire directement affaire avec des sociétés minières.

Les voyageurs d'affaires doivent savoir que les taxis peuvent manquer de fiabilité. Les chambres d'hôtel peuvent être réglées en dollars américains ou en pula botswanais, mais, sauf avis contraire, seul le pula est accepté ailleurs. Les voyageurs d'affaires doivent planifier leurs rendez-vous au moins deux semaines à l'avance et les confirmer plusieurs jours avant la date de réunion.

Renseignements : ambassade du Canada au Zimbabwe (responsable du Botswana), courriel : hrare-td@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/zw.

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL
INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

EDC aide Accucaps à protéger ses opérations internationales

Le commerce international de capsules de gélatine pour suppléments alimentaires et produits pharmaceutiques vient de prendre un nouvel essor grâce à la société canadienne Accucaps Industries Limited, qui a récemment fait son entrée sur les marchés mondiaux avec l'aide du Délégué commercial virtuel. Ce dernier lui a en effet ouvert des portes en la renseignant sur les marchés étrangers et en la dirigeant vers les outils de financement à l'exportation d'Exportation et développement Canada (EDC).

Cette société de Windsor, en Ontario, fabrique ses capsules de gélatine selon la forme et la taille requises pour leur usage : pharmacie, santé, nutrition, cosmétique et hygiène du corps. Forte de cette souplesse, Accucaps, qui compte 400 employés, occupe aujourd'hui un créneau rentable.

Il y a environ deux ans, Accucaps a fait ses premiers pas sur les marchés internationaux, c'est-à-dire autres que les États-Unis qu'elle considère maintenant comme un marché « intérieur ». « Lorsque nous avons commencé à envisager l'international, j'ai fait des recherches sur le Web et je suis tombé sur le Service des délégués commerciaux offert par Commerce international Canada », raconte le vice-président au Développement des affaires internationales, Denis Decarie, qui a inscrit Accucaps au Délégué commercial virtuel.

« De fil en aiguille, j'ai abouti sur le site d'EDC, où j'ai trouvé un outil pour évaluer si notre compagnie était prête à exporter (*Prêt-à-l'*EXPORT?). J'ai aussi découvert le service *Vérif*-EXPORT, qui permet d'obtenir le profil de crédit d'un client potentiel. Nous l'avons souvent utilisé depuis, ajoute M. Decarie. »

« Ce service en ligne est très utile pour connaître la fiabilité financière des acheteurs. On ne peut pas faire affaire avec une entreprise simplement parce qu'une personne nous a fait bonne impression, même si ses arguments sont très convaincants, explique-t-il. *Vérif*-EXPORT nous donne une évaluation rapide, que nous faisons ensuite valider par notre service de crédit. Nous ferons aussi appel à EDC pour assurer certains de nos comptes clients. »

Accucaps exporte ses produits dans plusieurs marchés : Argentine, Belgique, Chili, Danemark, Pérou, Royaume-Uni et Taïwan, et a fait une récente percée en France. Ses exportations sont en croissance constante et représentent actuellement environ 3 % de son chiffre d'affaires.

« Nous prévoyons atteindre 10 % d'ici 2008, précise M. Decarie. L'un de nos objectifs est de nous imposer comme sous-traitant de calibre international. » Parions que le Délégué commercial virtuel, qui fait désormais partie intégrante de la stratégie internationale d'Accucaps, aura du pain sur la planche...

EDC offre des services de financement et d'assurance afin d'aider les exportateurs et les investisseurs canadiens à prendre de l'expansion sur les marchés internationaux.

Pour recevoir votre Délégué commercial virtuel personnalisé et profiter des services d'EDC, visitez www.infoexport.gc.ca.

Un exportateur de matériaux isolants signe un contrat en Chine

L'un des principaux exportateurs de matériaux de construction du Canada, Icynene Inc., a investi deux ans et demi d'efforts qui ont mené à la récente signature d'un contrat en Chine. Pour couronner le tout, la cérémonie de signature a été marquée par la présence, à l'ambassade du Canada à Beijing, de Joe Fontana, ministre du Travail et du Logement.

Au cours d'une visite officielle en Chine, le ministre Fontana a assisté, à la mi-septembre, à cette cérémonie à laquelle ont participé les distributeurs d'Icynene — société ontarienne reconnue comme chef de file mondial dans le domaine de l'isolation thermique à base de mousse pour les constructions à ossature d'acier et de bois — et ses principaux clients chinois.

Les entreprises chinoises Modern Land Group, Liaoning Nianhua Real Estate Development Co., Ltd. et Beijing First China City Development Co., Ltd. ont fait l'acquisition du Icynene Insulation System®.

Ce système est en fait un isolant thermique à base de mousse légère qui offre une protection contre les infiltrations d'air et scelle les cavités des murs, des planchers et des plafonds, y compris les espaces autour des prises de courant, des luminaires, des plinthes ainsi qu'à la jonction des murs et des portes et fenêtres. Sous forme de composé à pulvériser ou à injecter sur place, le système minimise les fuites d'air, ce qui a pour effet d'accroître le rendement énergétique, d'améliorer la qualité de l'air et de réduire les bruits aériens.

« J'entends dire que d'autres promoteurs présents à la signature se sont montrés très intéressés à utiliser le système Icynene pour leurs futurs projets, a déclaré Hiro Tawara, directeur des ventes internationales d'Icynene. C'est un avantage considérable d'opérer sur le marché chinois avec l'appui vigoureux de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) et de l'ambassade. »

Depuis sa création en 1986, Icynene a connu une croissance phénoménale, tirant 80 % de ses revenus de l'exportation vers les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon, la Corée, le Mexique, les Caraïbes et, maintenant, la Chine.

« L'accès au marché chinois n'a pas été facile, selon le PDG d'Icynene, Alan Rankin. Nous n'avons certainement pas connu un succès immédiat. La Chine compte 28 provinces et 3 cités-États, et chacune a son propre code du bâtiment, a-t-il déclaré. Nous avons tout d'abord essayé par nous-mêmes, puis, six mois après la crise du SRAS, Commerce international Canada et la SCHL nous ont orientés vers les autorités compétentes. Nous nous sommes ensuite adressés à l'organisme de réglementation chinois et avons finalement réussi en traitant avec le ministère de la Construction. »

M. Rankin conseille aux entrepreneurs souhaitant exporter vers la Chine de consacrer du temps à identifier les intervenants clés et à se faire des relations. Selon lui, le contrat décroché en Chine était étroitement lié au fait que le gouvernement chinois privilégie les concepts de bâtiments écologiques et éconergétiques.

En 2004, la SCHL et Commerce international Canada ont présenté Icynene à des entrepreneurs, des constructeurs et des promoteurs chinois triés sur le volet. En mars dernier, la société a aussi participé à une mission commerciale de la SCHL formée de 11 entreprises qui s'est rendue à Beijing et à Shanghaï.

Bo Bi, représentant d'Icynene (assis au milieu), et Joe Fontana, ministre du Travail et du Logement (debout derrière M. Bi), lors de la cérémonie de signature à Beijing.

« Nous sommes très fiers d'avoir aidé Icynene à percer en Chine, a déclaré Leslie Barrett-Sanderson, directrice des communications et du marketing à SCHL International. La société a acquis une excellente réputation qui fait certainement d'elle un modèle à suivre au Canada.

La SCHL, de concert avec divers consulats canadiens, a en outre accordé son appui à des séminaires d'information sur les produits d'Icynene et organisé des entrevues avec des parties intéressées aux États-Unis et au Mexique.

Le Icynene Insulation System® a gagné de nombreux prix. De plus, il a été utilisé dans la construction d'une maison neuve qui a été présentée dans le cadre de l'émission de télévision bien connue *Bob Vila's Home Again!* ainsi que dans le cadre d'EarthCraft House, une initiative bénévole de construction écologique.

Renseignements : www.cmhc-schl.gc.ca/fr/malopaet/exprsaca/index.cfm.

Soyez en contact avec l'Amérique latine à EXPOCOMM Argentina

Buenos Aires, Argentine, du 3 au 6 octobre 2006 > Ne laissez pas passer l'occasion d'être présent au pavillon du Canada à **EXPOCOMM Argentina 2006**, une foire commerciale internationale sur les technologies d'information et de communication (TIC) qui met en vedette les télécommunications, le sans-fil, la réseautique et Internet. ExpoComm est un important rendez-vous des gens d'affaires et des décideurs de toute l'Amérique latine.

La foire ExpoComm de cette année vient tout juste de se terminer en septembre, et les exposants canadiens l'ont qualifiée de réussite exceptionnelle. « ExpoComm 2005 a dépassé toutes nos attentes, surtout grâce aux énormes efforts de l'ambassade du Canada, souligne Lorne Conway, gestionnaire du développement des affaires chez Smart Telecom. Nous nous attendons à intensifier nos activités en Argentine beaucoup plus tôt que prévu à la suite de notre présence au sein du pavillon canadien, et nous envisageons très sérieusement de participer à ExpoComm 2006. »

L'ambassade du Canada à Buenos Aires a réservé le même espace de 128 m² qu'elle occupait en 2005; c'est un espace situé dans la région principale du hall d'exposition et entouré par les sociétés des TIC les plus importantes sur le marché local. Certains des exposants canadiens ayant participé à la foire en 2005 ont déjà confirmé leur participation pour l'année prochaine.

Les entreprises qui présenteront leurs produits au pavillon du Canada profiteront de services et d'activités additionnels : entretiens particuliers, programmes de travail individualisés, occasions de réseautage avec des sociétés argentines et information commerciale. Compte tenu du succès d'ExpoComm 2005 — 177 entreprises ont exposé à cette foire qui a accueilli 25 000 visiteurs professionnels qualifiés —, 70 % de l'espace disponible pour l'exposition de 2006 a déjà été réservé.

Pour réserver un espace au pavillon du Canada, les entreprises doivent confirmer leur inscription d'ici le **15 décembre 2005**. C'est le temps de sauter dans le train pour ne pas manquer cette grande activité commerciale et technologique.

Renseignements : Barbara Brito, déléguée commerciale, ambassade du Canada en Argentine, tél. : (011-54-11) 4808-1056, téléc. : (011-54-11) 4808-1111, courriel : bairs-commerce@international.gc.ca, site Web : www.expocomm.com.ar.

Animation India 2006

Hyderabad, Inde, les 12 et 13 janvier 2006 > L'India National Association of Software and Service Companies (NASSCOM), en collaboration avec le gouvernement de l'Andhra Pradesh, organise **Animation India 2006**, une importante conférence internationale de deux jours qui se tiendra à Hyderabad. Il y sera surtout question des possibilités qui s'offrent à l'industrie indienne de l'animation et des jeux sur le marché mondial ainsi que des stratégies à adopter dans ce secteur. Selon la NASSCOM, la production mondiale d'œuvres d'animation devrait totaliser 67 milliards de dollars en 2006.

L'industrie indienne de l'animation, qui est évaluée en ce moment à 1,7 milliard de dollars, devrait progresser à un taux de croissance annuel composé de 30 % au cours des prochaines années pour atteindre 4,1 milliards de dollars en 2007. Le marché indien des jeux devrait pour sa part atteindre 60 millions de dollars en 2007. Fournissant de plus en plus de services spécialisés de fin de processus, compte tenu notamment de l'augmentation du nombre de coproductions et du développement de la propriété intellectuelle en Inde, les studios d'animation indiens montent dans la chaîne de valeur.

Dans le domaine de l'animation en Inde, Animation India est devenue au fil des ans la plus grande manifestation et celle qui connaît le plus de succès, grâce à la participation active de prestigieux acteurs de l'industrie dans la région, dont des PDG, des directeurs de programmation de l'industrie des médias et du divertissement et les principaux dessinateurs d'animation des grands studios d'animation.

Renseignements : Kishore Kumar, délégué commercial, consulat du Canada à Chennai, courriel : kishore.kumar@gocindia.org, site Web : www.nasscom.in.

Le scénario de votre réussite se joue au Hong Kong Filmart

Hong Kong, Chine, du 20 au 23 mars 2006 > Le **Marché international du film et de la télévision de Hong Kong** (HK Filmart), qui est organisé par le Conseil d'expansion des affaires de Hong Kong, est considéré comme l'une des principales activités commerciales de l'Asie pour l'industrie du film et du divertissement. Plus de 350 exposants et quelque 3 000 visiteurs du monde entier ont participé à la foire de l'an passé, y compris des sociétés de réalisation de films, des distributeurs de films et d'émissions de télévision, des maisons de production d'animation et des organismes financiers. HK Filmart, qui en est à sa 10e année, aura lieu dans le cadre de la gigantesque exposition du divertissement de Hong Kong en 2006.

Renseignements : Kitty Ko, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, courriel : kitty.ko@international.gc.ca, site Web : www.hkfilmart.com.

Sécurité : trois conférences en une en Asie

Hong Kong, Chine, les 1er et 2 mars 2006 > **Govsec Asia**, une conférence-exposition sur les gouvernements et la sécurité, aura lieu en mars prochain au centre de congrès et d'exposition de Hong Kong et se tiendra parallèlement aux conférences **Asia Law Enforcement** et **Asia Ready**.

À une époque où la sécurité intérieure est en voie de devenir une préoccupation mondiale et où plusieurs gouvernements d'Asie s'intéressent à la question, ces trois manifestations visent à établir en Asie-Pacifique une plateforme favorisant l'éducation, le partage du savoir, les interactions, la tenue de discussions stimulantes, la collaboration et l'exploration d'approches novatrices en matière de sécurité publique et de protection civile.

À l'occasion du volet exposition de Govsec Asia, les principaux fournisseurs mondiaux de technologies et de solutions liées à la sécurité présenteront une gamme complète de nouveaux produits à l'intention des gouvernements.

Renseignements : Eunice Wong, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7454, courriel : eunice.wong@international.gc.ca, site Web : www.govsecasia.com.

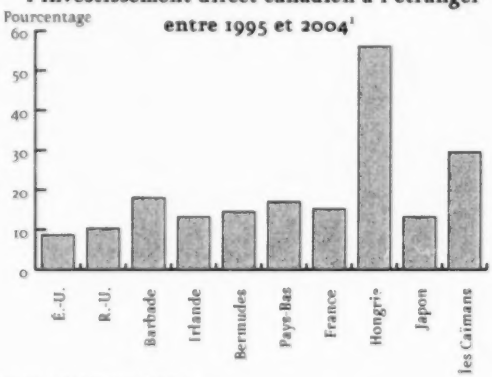
FAITS ET CHIFFRES

L'investissement direct canadien va aux pays où les impôts sont moins élevés

La moitié des dix principaux pays dans lesquels le Canada investit sont des pays où les impôts sont peu élevés, notamment la Barbade, les Bermudes, les îles Caïmans, la Hongrie et l'Irlande. Avec 104 milliards de dollars, soit 43,6 % de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) total en 2004, les États-Unis sont bons premiers à ce chapitre. Le Royaume-Uni vient au deuxième rang, loin derrière avec 9,0 % ou 44 milliards de dollars. Mais l'importance de ces cinq pays où les impôts sont peu élevés a augmenté. Ils représentent au total 83 milliards de dollars d'IDCE, et leur part a presque double au cours des dix dernières années pour passer de 9,7 % en 1995 à 18,5 % en 2004. Si leur part totale de l'IDCE demeure faible par rapport à celle des États-Unis, ils gagnent petit à petit du terrain.

Renseignements fournis par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet).

Croissance des 10 principales destinations de l'investissement direct canadien à l'étranger entre 1995 et 2004[1]



Source : Statistique Canada

1. Les données concernent le total de l'IDCE dans les pays énumérés et non les flux annuels.

Croissance = taux de croissance annuel moyen composé.

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Culiacan, Mexique
Du 25 au 28 janvier 2006
Expo-Agro Sinaloa se déroule chaque année dans la principale vallée agricole du Mexique. Plus de 400 exposants participent à cette foire commerciale agricole, une des plus substantielles au pays. La surface d'exposition fait plus de 198 000 m².
Renseignements : Juan-Carlos Munoz, délégué commercial, ambassade du Canada au Mexique, tél. : (011-52-33) 3615-6215, courriel : juan-carlos.munoz@international.gc.ca.
Site Web : www.expoagro.org.mx

Denver, Colorado (États-Unis)
Les 31 janvier et 1er février 2006
Ne manquez pas **WestEx 2006**. Cette foire des services alimentaires et des restaurants de la région des montagnes Rocheuses présentera les innovations et les produits technologiques les plus récents. Il y aura un pavillon abritant un bar et un club de nuit, des présentations spéciales et des démonstrations culinaires.
Renseignements : Kent Jensen, délégué commercial, consulat général du Canada à Minneapolis, tél. : (612) 333-4641, courriel : kent.jensen@international.gc.ca.
Site Web : www.coloradorestaurant.com

Minneapolis, Minnesota (États-Unis)
Du 24 au 26 février 2006
Plus de 300 exposants offriront des dégustations de vins fins et des échantillons de produits gastronomiques de toutes les régions du monde à la foire **Twin Cities Food & Wine Experience**. Les outils culinaires les plus modernes seront aussi présentés.
Renseignements : Kent Jensen, délégué commercial, consulat général du Canada à Minneapolis, tél. : (612) 333-4641, courriel : kent.jensen@international.gc.ca.
Site Web : www.foodwineshow.com

BÂTIMENT ET MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

Séoul, Corée du Sud
Du 15 au 19 février 2006
L'ambassade du Canada collaborera à la mise sur pied d'un pavillon du Canada à la **Housing Brand Fair 2006**, foire d'une durée de cinq jours comprenant une exposition commerciale et une réception de réseautage ainsi que des colloques techniques à l'intention des architectes, des constructeurs et des promoteurs coréens.
Renseignements : Hee-Song Lee, délégué commercial, ambassade du Canada en Corée, tél. : (011-82-2) 3455-6053, courriel : hee-song.lee@international.gc.ca.
Site Web : www.leadexpo.co.kr

Londres, Royaume-Uni
Du 21 au 23 février 2006
Le salon **Ecobuild 2006** comportera une conférence de haut niveau, une exposition et des occasions de réseautage, le tout axé exclusivement sur les produits et services de conception et de construction écologiques.
Renseignements : Jason Kee, délégué commercial, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6600, courriel : jason.kee@international.gc.ca.
Site Web : www.ecobuild.co.uk

Londres, Royaume-Uni
Du 21 au 23 février 2006
Partageant le même emplacement qu'Ecobuild, **Futurebuild 2006** sera centré sur les méthodes modernes de construction et sur les nouveaux matériaux et procédés utilisés dans les applications commerciales et celles qui touchent au logement. Le salon offrira à des milliers de décideurs du secteur de la conception et du bâtiment une belle visibilité.
Renseignements : Jason Kee, délégué commercial, haut-commissariat du Canada au Royaume-Uni, tél. : (011-44-20) 7258-6600, courriel : jason.kee@international.gc.ca.
Site Web : www.futurebuild.co.uk

Séoul, Corée du Sud
Du 23 au 27 mars 2006
Le **Seoul Living Design Fair** est le plus vaste salon annuel de décoration intérieure en Corée. La thématique de l'édition de 2006 porte sur l'alliance du style et de l'écologie. L'accent sera mis sur les produits d'intérieur respectueux de l'environnement.
Renseignements : Hee-Song Lee, délégué commercial, ambassade du Canada en Corée, tél. : (011-82-2) 3455-6053, courriel : hee-song.lee@international.gc.ca.
Site Web : www.livingdesignfair.co.kr

MATIÈRES PLASTIQUES

Buenos Aires, Argentine
Du 20 au 24 mars 2006
Argenplas 2006 est une exposition internationale du secteur des matières plastiques qui réunira plus de 300 entreprises et 25 000 visiteurs commerciaux d'Argentine, d'Amérique latine et du monde entier.
Renseignements : Paula Solari, déléguée commerciale, ambassade du Canada en Argentine, tél. : (011-54-11) 4808-1000, courriel : bairs-commerce@international.gc.ca.
Site Web : www.argenplas.com

TIC

Washington, D.C. (États-Unis)
Du 7 au 9 mars 2006
FOSE 2006 est la plus grande exposition technologique organisée à l'intention du gouvernement des États-Unis. Cette manifestation constitue une occasion unique pour les entreprises de présenter leurs produits, leurs services et leurs solutions aux représentants du gouvernement chargés de l'achat des TIC.
Renseignements : Lindsay Margenau, déléguée commerciale, ambassade du Canada aux États-Unis, tél. : (202) 448-6312, courriel : lindsay.margenau@international.gc.ca.
Site Web : www.fose.com

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047